創新樂活

經濟部

No. 25
2014年02月號

掃描QR-Code
免費下載電子報

→觀點對談　吳宗寶 張大為：發揮巧實力 開拓市場一片天

→看見臺灣　悅聲志業：調性工學 開創耳機新藍海

創新樂活 Contents

No. 25
2014年02月號

02
創新經濟 創業潮起
再造臺灣新奇蹟

封面故事

經部觀點：三創精神 建構創業型社會
專家思維：打造創業平台 厚實經濟動能
產業視野：豐禾有機 建構開心農場

04

17

21

01 **部長面對面**
創業精神 奠定臺灣經濟發展基石

12 **觀點對談**
吳宗寶 張大為：發揮巧實力 開拓市場一片天

16 **看見臺灣**
悅聲志業：調性工學 開創耳機新藍海
紅門互動：電子商務界的 Google

22 **數字大趨勢**

24 **全球一瞬**

25 **活動現場**

發行人／張家祝
總編輯／梁國新
副總編輯／周作姍

編　輯／經濟部編輯小組
發行所／經濟部
地　址／臺北市福州街15號

網　址／www.moea.gov.tw
服務電話／(02)2321-2200分機225

創業精神
奠定臺灣經濟發展基石

臺灣 2012 年中小企業有 130 萬 6,729 家（年增 2.11%），創下近年來最高紀錄，占全體企業 97.67%；銷售值 11 兆 3,818 億元，占全部企業 30.23%；中小企業就業人數有 848 萬 4 千人（年增 1.76%），占全國就業人數 78.12%，顯示中小企業不僅是臺灣經濟的中流砥柱，更是吸納就業與平均所得分配的要角，在經濟不景氣時，中小企業更發揮靈活彈性的經營特質，具有穩定經濟波動及防止失業惡化的功能。

有鑑於此，政府努力建構新創事業完善環境，例如：經濟部除持續推動「創業臺灣計畫」外，並舉辦新創事業獎選拔、中小企業創新研究獎等，期許能夠激發更多創新企業共襄盛舉。以「新創事業獎」來說，是以成立 3 年內的新創企業為遴選標的之國家級獎項，以獎勵具創新營運模式之事業體，而歷屆獲獎的 172 家企業中，已有 12 家企業上市、上櫃或公開發行，成為後續創業企業的典範。

另一方面，經濟部為鼓勵企業從事創新研發，厚植企業自主研發能量，自 1993 年起舉辦「中小企業創新研究獎」選拔表揚活動，共選出 712 件中小企業創新標的，顯現出臺灣中小企業源源不絕創新研發能量，成果豐碩。

展望未來，期盼以臺灣特有創業精神，不落人後之堅強毅力和善於變通的智慧，開拓新興市場和培養多元競爭力為首要任務，成功找到利基點，掌握全球產業發展趨勢，立足臺灣，邁向藍海。●

整合資源 修訂法規

三創精神 建構創業型社會

早期臺灣是以「微生型」之低階技術企業為主，但近期隨著時代與環境變化，新創的中小企業多具有微型化、知識化和地方化特質，為臺灣產業結構注入一股新興活力。

政府積極營造臺灣的創新、創業環境，而目前臺灣創業者以微創型為主，多朝向生技醫療、電子商務、文化創業產業、物流、數位動畫、智慧型電子產品等，此高專業技術型企業已透過新的經營模式立足市場。

臺灣的中小企業具備著「創意、創新、創業」三創精神，這些創業型事業無疑是臺灣產業未來發展的重要指標。而微創型企業發展至一定的規模後，如何訂立「公司價值鏈」就更顯重要，再者，專業經理人和國際併購合作將是企業永續發展重要關鍵。

經濟部中小企業處處長葉雲龍指出，臺灣中小企業的國際化程度較低，然而，如果要讓企業走向國際化，勢必需把附加價值提高，例如像是企業的品牌經營，以及有效行銷手法等，讓臺灣整體的創意知識提升，便能帶動國際能見度。

政策支持 整合資源

根據統計，2012年臺灣中小企業家數達130萬6,729家，年增2.11%，創下近年最高紀錄，可見創業的活絡。然而，一個國家的創業經濟代表著提供成長動能、創造就

一個國家的創業經濟代表著提供成長動能、提升創新能量、自我價值實現等全方位意義。

業機會、提升創新能量、自我價值實現等全方位意義。因此，臺灣政府不僅全力支持創業，並透過跨部會整合，結合專業人才訓練、生產、研發、財務、科技等配套措施，讓有志經營企業者不卡關。

對於創業者來說「萬事起頭難」，但葉雲龍強調，目前商業登記與公司設立流程已經簡化，且設立公司已無資本額的限制，對於創業者來說是一大福音。再者，創業過程中所需的訓練、輔導、育成、融資、補助等，政府都已建立相關制度和配套措施，更重要的是對於婦女創業、弱勢族群創業的協助，也都有政策輔助。

此外，政府也積極整合跨部會資源，例如勞委會創業諮詢輔導計畫與微型創業鳳凰計畫，是以推廣社會公益為主

擁有三創精神的臺灣中小企業，是臺灣產業未來發展的重要指標。

經濟部中小企業處處長葉雲龍。

要精神，主要讓身心障礙者、特殊境遇婦女能獨立自主。而教育部則設有大專院校畢業生創業服務方案，結合院校和育成中心作為輔導機制，有效把新創事業扎根教育，讓有想法的青年提早構思和準備，把學習變得更有彈性和連結未來性，不會造成學生在畢業後無所事從，茫然於就業問題。另一方面，為鼓勵新創事業發展創新營運模式，經濟部中小企業處辦理「新創事業獎」選拔，每年選出臺灣的亮點企業供各界作為標竿楷模。

因應時宜 修訂法規

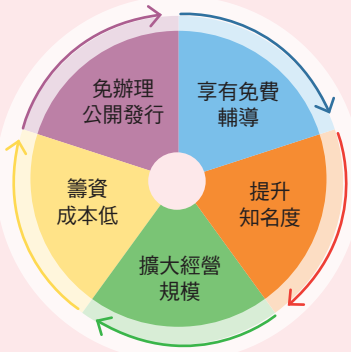
創業和創新是活化產業的重要因素，葉雲龍認為不合時宜的法規應該適時更新，才能保障企業創新之權益，政府針對此部分已有重大進展。葉雲龍說：「近期電子商務蓬勃發展，對於創業多元化來說可是重要的推手，隨著網際網路的普及與發達，創業者在未來不一定要有實體店面，透過網路行銷的「實虛整合」，更能彈性規劃。

再者，由於政府近年來大力推廣文創產業，而文創產業的經營特性和現行公司法規有所不同。在參考美國的法規後發現，有限合夥制度較適用於現況，這也是中小企業未來發展趨勢之重要指標，政府已制定有限合夥法草案，目前並已送請行政院審查中。

另外，過去臺灣的股票面額法令規定較為嚴謹，對於新創企業最重要的資金籌措來說相當不利。對此金管會於 2013 年底修法取消「股票面額 10 元限制」，並且將相關的標準減半，此舉讓企業籌資擴廠與走入國際的門檻大幅降低。

再加上金管會推行的「創櫃板」，以提供微型企業穩健發展為前提，讓創業者站在同一個水平線上，努力向上發

微型創新企業登錄創櫃板之優點



資料來源：櫃買中心

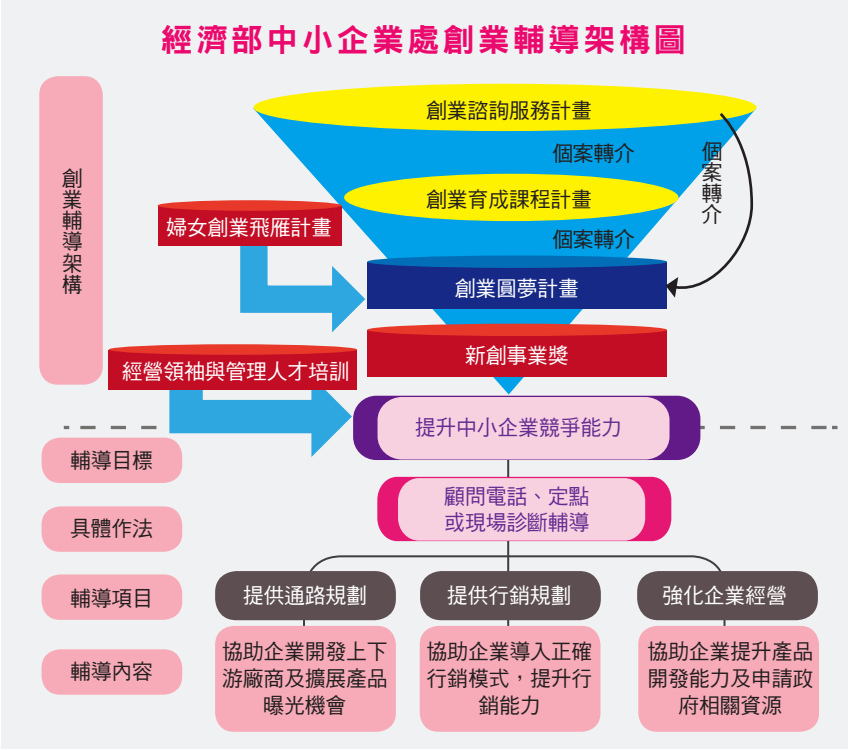
展。還有目前立法院已提案中小企業發展條例中，納入技術作價入股緩課稅，對臺灣中小企業長遠的發展來看，皆是一大利多。

育成計畫 創業圓夢

臺灣中小企業的亮點有目共睹，但若要永續經營，除了重視品牌行銷和掌握消費者意向之外，更要積極拓展海外市場，以強化國際競爭力。對此，中小企業處一方面展開新興產業加速育成計畫，導入大企業定向育成資源、跨國育成合作網絡、新興產業育成加速器等，鼓勵企業家應以國際格局創新定位。

葉雲龍表示，政府對於企業在新興市場的開拓，也有相關政策與計畫來因應，包括像是推動中小企業國際網路行銷計畫，整合國際網路行銷模式，協助企業開啟全新通路。更重要的是持續推動「創業圓夢」計畫，同時舉辦多場展銷活動，協助新創事業拓展商機及尋找國際通路和訂單，開創國際市場。

葉雲龍希望把臺灣建構成創業園地，讓創業成為一種優質之風尚事業，並以永續經營為最終目標，成為活絡臺灣產業重要的原動力。●



服務專線：0800-056-476（馬上辦服務中心）

根據最近一項統計資料顯示，美國 20 年來平均就業率大約成長增加了 1.8%，但 5 年以下的新創事業卻提供了 3%的就業率，換句話說，新創事業創造的就業機會遠高於大企業，這個趨勢已經顛覆了我們對於就業市場的想像。

高雄第一科技大學校長陳振遠

打造創業平台 厚實經濟動能

近年來，全球愈來愈多的企業開始把生產線移回國內，造成產業動態的變化，不僅牽動各國經濟體的就業市場，也為創業者帶來無限可能性。

聯合國教科文組織在 1998 年通過「21 世紀高等教育展望與行動宣言」強調，大學必須將創業教育和創業精神作為高等教育的基本目標，中國大陸也於 2013 年 8 月起要求高校全面開設「創業基礎」必修課程，以培養創業家精神為核心。高雄第一科技大學校長陳振遠指出，創新與創業教育發展已是當前的全球趨勢，臺灣不可落後。

透過教育 培養創業精神

臺灣的中小企業之所以能長期佇立於產業龍頭、邁向永續發展，就是憑藉著創新趨勢動能，高雄第一科技大學於 2010 年開創先例，將學校重新定位為國內第一所「創業型大學」，首創所有學生必修的「創新與創業」課程，並以「創業五部曲」的育成機制，逐步推動師生將創新發想產業化，將技術研發轉化為產業與產值。為了引導學生融

入創業的情境，校方還拍攝了《小資創業日記》短篇偶像劇，作為教材，讓老師可以從劇情延伸課程內容，累積學生的創業基本訓練。

過去臺灣的年輕人略顯保守，但是近年來已有很大的轉變，愈來愈多年輕人勇於嘗試，創業的氛圍也慢慢在提升當中。但是創意是一回事，將創意發明商品化又是一回事，陳振遠說：「創業型大學的推動，不是鼓勵學生去開雞排店、早餐店，而是打破科系本位，透過跨領域整合學程的設計，培養創業家的精神。」混班上課更有助於跨領域人才人脈的建立，陳振遠堅信，不是所有人都適合創業，但是如果能具備熱忱、投入與分享的創業家特質，也會是企業夢寐以求的人才，對國家貢獻更大。

整合資源　建立創業平台

為了鼓勵青年勇於追夢，高雄第一科大學還邀集了南部企業家、校友會出資 3,410 萬元，成立第一科大天使投資（股）公司，結合嚴謹的審查機制，挹注師生新創事業第一桶金的籌募，大幅增加創業團隊成功機會。還與臺北科技大學、雲林科技大學簽署合作備忘錄，整合北中南 3 地資源，成立「創新創業大學聯盟」。

陳振遠估計，全國大專校院約有 90 多個育成單位，以各校平均可運用資金約 4 億元，如果允許提撥 10%進行校園新創事業投資，就有 36 億元的資金可投入創業，再以分散風險限制每家公司投資 10%股權，透過財務槓桿將可募集 360 億元的新創事業資本，在不增加政府財政負擔的情況下，推動校園創業教育。陳振遠更期望透過校園創業平台的推動，為臺灣積蓄更強的創業能量，並與全球創業週活動串聯，展現臺灣創業活力。●

陳振遠

現職： 高雄第一科技大學校長

學歷： 美國德州大學達拉斯分校財務博士

經歷： 國立高雄第一科技大學副校長

國立高雄技術學院財務管理系主任

財團法人高等教育評鑑中心執行長

天使創投基金

行政院國家發展基金已規劃自2013年5月起的未來5年內投入10億元設置天使創投基金，目前正依政府採購法招標徵求執行團隊，尋找投資案源，預計每年遴選60家初創企業提供資金協助，每家企業挹注資金上限1,000萬元，5年資助300家，創造1,000個就業機會。此方案實施後，將可讓民間的創意與專利得以擁有創業的資本，同時也讓 智慧財產權能順利轉換為商業運轉，並提振國內經濟，一舉數得。

獲得經濟部中小企業處「創業點子星光大道創業競賽」首獎的豐禾團隊，致力於改變傳統農業耕種商業模式，將農業栽種帶入家庭及社區之中，讓一般人可透過有機水耕，體會農業耕種的簡單與便利，並享受種植過程及採收的樂趣，是一極具療愈效果的農耕模式。

有機蔬果自己種

豐禾有機 建構開心農場

氣溫10度的林口，雲霧繚繞，配上樹梢上一抹紅楓，妝點出畫中美景。由豐禾有機農業技術股分有限公司創辦人蘇博豐、研發副總高嘉宏建構的都會版「開心農場」，於2014年初正式跟消費者見面。

約莫 2013 年初，蘇博豐與高嘉宏在友人的穿針引線下相識，雙方對於全球糧食自給率低、有機意識抬頭、有機產品價格昂貴等議題上具有共同理念，再加上 2013 年以來，臺灣食品安全問題層出不窮，讓他們有機創業的想法開始萌芽，也造就了現在的豐禾。

豐禾由蘇博豐、高嘉宏、蘇育賢、黃种文及吳勝宏等 5 人一起創業，蘇博豐原本在金融服務業，從事代銷保險與基金服務，高嘉宏在再生能源公司擔任研發副總，另外 3 人的背景由來自學界、或土壤環境相關專業。蘇博豐說：「我們因為有相同的環保理念，進而結合共同創業。」

參加政府競賽 產品最佳試練場

由於高嘉宏具有系統整合專業背景，搭配上蘇博豐的行

豐禾強調團隊的重要性，集結志同道合的創業團隊，依據個別的專長給予不同的分工。

銷企劃能力，讓他們產生了創業的想法，但市場對於商品的接受度如何？參加政府競賽似乎是最佳試練場。

於是蘇博豐報名參加經濟部中小企業處「創業點子星光大道創業競賽」，善於行銷的蘇博豐為自己的產品取了具創意的名稱：「良田一畝」，其概念是立體化的有機水耕模式，也就是說，消費者可以在居家陽台一隅，擺上直徑 25 公分、高度 160 公分的圓柱形植栽盆，透過規劃，設定有機液態肥料循環供給，加上戶外適當日照，隔一段期間，就有約 30 株的蔬果可以收成，吃安全健康的蔬果不必花大錢，自耕自種既環保又便利。讓消費者在家即可當城市農夫，開心農場不再是紙上談兵。

「良田一畝」的創作概念是一種立體化的有機水耕模式。

從近百項創業點子中脫穎而出的 20 組入圍團隊經激烈評比，由蘇博豐創辦的豐禾獲得評審青睞，奪得首獎。創

**創業點子星光大道
創業競賽**

此項競賽聚焦在「創業點子」，透過競賽過程協助篩選並發展新產品服務或創新商業模式，優勝者可與成功創業家進行「創業饗宴」（Startup Fiesta），貼身觀察成功創業者的勝利方程式。此外，透過參加競賽除了讓自己的創業服務被更多人看到，也拓展了更多的創業人脈，經濟部中小企業處後續也規劃針對新創團隊持續提供輔導協助，讓這些好點子能夠持續精進，成為真正的創業之星。

業點子星光大道評審之一慧耕國際創辦人郭兆展提到希望能夠成為豐禾有機的夥伴；癮科技總編輯吳顯二詢問蘇博豐何時可以量產，他願意來嘗試看看；之初創投共同創辦人詹益鑑則建議全採租賃模式不賣斷，並與社區管委會合作，採集體種植，同時聘請社區中暫時失業的居民協助種植、採收蔬菜販售，提供機會，形成「善」的循環。

在競賽中一鳴驚人，也讓蘇博豐與高嘉宏更加確認他們方向是正確的，也積極加快研發、量產腳步。蘇博豐指出，政府對創業者不僅提供創業啟動金資金的挹注，在人脈的建立與經驗的分享上，更是新創業家最重要、也是最需要的資源。

現階段豐禾在新北市林口地區建置體驗農場，讓消費者實際體驗，同時進行栽種訓練，未來的市場將鎖定 B2B，包括社區、學校屋頂等，都能透過水耕蔬果的種植，綠化屋頂，也能為降低日益嚴重的都市熱島效應盡一份力。

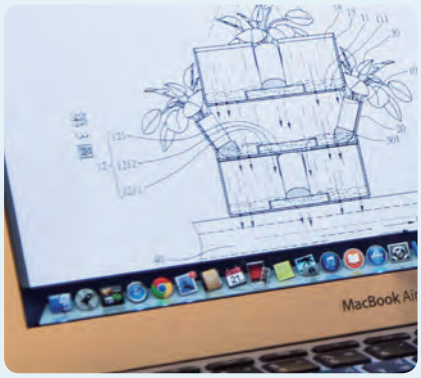
蘇博豐表示，新北市政府已宣布兒童營養午餐要有一定比例的有機蔬果，如果可以善用學校閒置的屋頂，以水耕溫室方式種植蔬果，不僅可以成為孩子們的戶外農藝體驗實作課程，也能享受到現採的新鮮有機蔬果，更可以協助降低建築物的夏日溫度，一舉數得。

由於是水耕種植，所種的蔬果也有所限制，除了根莖類蔬菜不適宜外，包括葉菜類、番茄、小黃瓜、香草類，依照時令來種植，都十分適合。消費者也可以採取輪耕方式，種植不同的蔬果，享受多樣化的收穫。

系統整合專長　提供便利的栽種方式

豐禾的系統整合包括液態有機肥料製作、作物種植生長、病蟲害防治、機電系統配置及再生能源應用等，專精

蘇博豐與高嘉宏所建構的都會版「開心農場」於 2013 年底正式跟消費者見面。



蘇博豐不斷思考使消費者最容易上手的栽種方式，每一個構思都經過不斷的討論與修改。

於系統整合的高嘉宏表示，現階段豐禾除了建置實驗展示農場外，也將投入育苗相關工程，從提供菜苗、植栽盆設備、有機培營養液、機電設施架構、溫室搭建等，提供消費者最容易上手、最便利的栽種方式。

有好的產品，也要有好的推廣策略，蘇博豐表示，第一階段將採取會員制，以集中式農場管理，由會員親身動手參與，收成共享，並傳達農食教育觀念，以及慢活的悠閒；第二階段再推廣至社區、學校，進而一般的消費者。

談起創業經，蘇博豐並不陌生，他強調團隊的重要性，集結志同道合的創業團隊，依據個別的專長給予不同的分工，尤其豐禾團隊 5 個創辦人，有人住臺北、有人住中部、也有人遠在南部，光是資訊的整合與溝通模式就要花一點時間磨合。所幸各個創辦人的經驗都相當豐富，有共同理想與目標，溝通十分快速，執行力也夠。

高嘉宏表示，不同行業的創業條件不同，有興趣支撐，創業路才會走得比較順、比較遠。強調自己已進入「半退休」狀態的高嘉宏，談到環保、再生能源話題，話匣子就滔滔不絕，眼光閃爍著神采奕奕的光芒，「自己做得快樂，才能將快樂感染給他人」，這是對創業者最好的建議。

豐禾有機小檔案

- **成立時間：**2013年10月
- **資本額：**200萬元
- **員工人數：**5-9人
- **核心競爭力：**與傳統的水耕不同，豐禾以取得專利的「植栽盆」做成立體式農場，依據消費者提供的空間大小做調整，讓消費者自種出營養安全的蔬果，一方面達到低碳足跡之在地農作生產及屋頂綠化之環保效果，另一方面也為現代人尋覓一處怡情養性的舒壓空間。

以宏觀角度來看，創業對於一個國家的經濟發展意義為何？

吳宗寶：

創業對國家整體影響甚鉅，要有創意跟創新，才有創業。創業不見得會成功，但創意與創新會推動國家各行各業發展，也因此許多國家都把每年創業企業數目多寡當作是一個重要經濟指標。

青創總會副總會長吳宗寶／中小企協副理事長張大為

發揮巧實力 開拓市場一片天

張大為：

創業跟創新有些許不同，創業從古至今一直持續，而現在我們期望創業能結合創新，這也是目前臺灣中小企業引以為傲的特色與可以宣揚的優勢。過去中小企業創業模式是提著包包四處去談生意，締造了臺灣經濟奇蹟。而今日的狀況卻是國際競爭日益激烈，國外廠商打的是組織策略戰，若我們仍依循過去的模式，會吃力不討好，枉費許多努力。

臺灣廠商在國際產品創意競賽中屢屢獲獎，顯現中小企業動力十足，這來自於他們勇於挑戰並富有新意，如果能把創意跟創業結合，讓臺灣廠商與國外廠商區隔，做到差異化。像歐萊德就是很好的例子，該公司強調環保永續概念，打造出一款瓶子，在野外靜置一段時間後會自行分解，瓶身分解後，裡頭有棵樹的種子就可以落地發芽。

過去臺灣經濟發展著重於電子資訊業，而近期經濟部推動（三業四化）政策，對臺灣中小企業與創業者有哪些影響與幫助？

吳宗寶：

經濟部推動「三業四化」政策（製造業服務化、服務業科技化及國際化、傳統產業特色化）即是幫助業者將過去的硬實力轉化成軟實力，進一步發展巧實力，減少企業經營阻力，提升績效。過去臺灣許多人才投入電子資訊產業，這些精英若有心，跨行至其他領域並非難事。

「三業四化」其實也得依賴科技人才，例如科技化指的就是效率提升，也就是利用科技做分析及管理，所以傳產仍須借重電子資訊方面的人才。目前高科技產業在成熟之後進入微利時代，相對來看，部分傳產在導入科技化管理經營後，利潤可以大幅成長至 30% 以上，可見過去臺灣所養成的電子資訊人才恰好可成為「三業四化」的最大助力與最佳基礎。

張大為：

電子資訊產業過去在「產銷人發財」的相關領域中累積了許多人才，他們現在可以走入傳產與服務業中發光發熱，把專業導入傳產與服務業。近幾年我們也看到不少傳產因為應用新技術而轉型升級，例如現在企業會透過觀光工廠的形式，把流程透明化提供顧客參觀；又如政府推動宜蘭童玩節等城市行銷活動，帶動觀光產業與周邊商品，創造傳產的商機；另外老字號毛筆品牌林三益因市場萎縮，吸收生技技術等新科技，轉而投入美妝，新開拓的美妝業務更占了其營收 40%。傳產在結合創意與科技之後可以說是海闊天空。

何謂「三業四化」

為掌握發展契機，落實我國產業結構優化，臺灣未來將朝「製造業服務化、服務業科技化與國際化、傳產業特色化」的「三業四化」產業策略來發展。

項目	說明
製造業服務化	以產品為中心的製造轉為以服務為中心導向的思考模式，製造業者不再只是單一產品供應者，而是提供一系列滿足客戶需求的服務。
服務業科技化	將服務業導入ICT能量，以降低交易成本提供更多的服務數量、更好的消費環境與服務品質。
服務業國際化	包括跨境提供服務、國外消費、商業據點設立及自然人呈現等4種形式，我國必須善加運用資源系統化、服務創新化等策略，並朝「可輸出式服務業」方向來推動，以提升我國服務業的國際能見度。
傳產業特色化	透過科技、美學加值，來提升傳統產業的價值，如ICT應用、技術創新、特色產品開發及營運模式改善，並改善生產環境等軟實力，協助傳統產業在質與量上全面升級。

資料來源：經濟部工業局

老字號毛筆品牌林三益吸收生技技術等新科技，開拓出美妝界的市場。

鼎泰豐不在乎成本，以求提供顧客最高水準的美食，是鼎泰豐能成功的因素之一。

當今臺灣跟世界各國的創業環境差異為何？

吳宗寶：

臺灣目前的創業者除了內部競爭之外，外部挑戰則有包括新加坡、韓國、香港與中國大陸等其他亞洲國家。對此，臺灣中小企業主必須要培養核心競爭力，同時應考慮放棄紅海策略，轉而創造藍海世界，培養經營差異化，才能順利因應國內與國外競爭。

臺灣電子產業在全世界舉足輕重，擁有很好的「硬實力」，在這個核心基礎上，應加上創新，轉化成「軟實力」，再發展為「巧實力」。降低成本的空間可能有限，而提升產品附加價值的幅度則較不受限。過去臺商在中國大陸設廠，主要是降低成本考量，但因同業間的競爭激烈，多餘的利潤通常會回饋給客戶，所以降低成本不見得會帶來好處。以我為例，我在生產個人電腦 10 年後，決定轉型生產工業電腦，利潤即從 15% 提高至 40%，也就是產品價值提升明顯比降低成本的空間較寬廣。目前公司進入第 3 個 10 年，我們也進一步轉化著眼於軟體加值與客戶服務，從硬實力至軟實力，再到巧實力，我們仍有很大的成長空間。

吳宗寶小檔案

現任： 南京資訊股份有限公司董事長
青創總會副總會長
臺灣區電機電子公會監事

學歷： 臺灣大學管理學院國際企業研究所碩士

張大為：

降低成本確實有限，但價值提升卻是無限，鼎泰豐的楊紀華董事長有一句名言：「不要叫我 cost down（降低成本），我就是要追求 best quality（最佳品質）。」所以他用的雞是每天從臺東運送至臺北的放山雞，曾有企業顧問跟楊董事長建議，縮減每週食材運輸次數

透過青創總會副總會長吳宗寶與中小企協副理事長張大為的對談，點出臺灣創業者面臨的挑戰與努力方向。

以降低成本，但他拒絕這個提案，堅持要讓客戶每天都能享用最新鮮的食物。他不在乎成本，以求提供顧客最高水準的美食，這也是他能成功的因素之一。

過去 30 年臺灣成功經驗集中在電子資訊產業，站在國家立場來看，我們資源分配並不平均，電子產品利潤持續變得微薄，例如鍵盤廠商在平板電腦問世之後，發現需求急速降低；代工業者辛苦之處就在於無法掌握產業主流趨勢，只能依附在國際主要品牌之下。若建立品牌，利潤會提升，但經營品牌不易，於是臺灣業者選擇前往中國大陸降低成本，但中國大陸進步快速，導致臺商最後培養出一個讓自己毫無招架之力的競爭對手。

對臺灣中小企業來說，要與中國大陸廠商在市場中一較高下，就應培養巧實力，發揮我們優秀的德行與創意強項。善加運用我們的巧實力，我們跟中國大陸的關係就可以從過去分工、現在競爭，最後進入競合，若能整合華人優良特質，世界市場將會是我們的囊中之物。

張大為小檔案

現任： 中華徵信所總經理
中小企協副理事長

學歷： 美國南加大企管碩士
國立清華大學化學系

精緻的深色松木木盒，深黑色的盒腰上 3 個圓圈 LOGO 的「Chord & Major」，一副仿如精品的耳機置於其中，供往來的消費者取用試聽。全球第一個以音樂調性打造專屬耳機的悅聲志業，打破以往各大廠牌銷售耳機的遊戲規則，回歸耳機聆聽音樂的本質。

融合科技與人文

調性工學 開創耳機新藍海

悅聲志業用人文精神結合科技創新，以嚴謹專業的態度打造出專屬音樂調性的精品耳機，商品一推出即受到了國內外消費者的極佳好評，同時更獲得了經濟部2013年「金點設計獎」的肯定。

甫於 2011 年創立的悅聲志業，以 4 人之力在短短兩年間，就從競爭激烈的耳機市場脫穎而出，他們憑藉著「他人不敢為之」的勇氣與執著，以不同的音樂類型與特性來設計耳機，正如同頂級專業音響般對音樂層次精細程度的追求，悅聲志業打造出華而不貴的高質感耳機。

謹慎分析市場 定調產品策略

創辦人之一的陳冠宏，曾是工研院產業分析師。根據他對耳機市場進行市場調查發現，耳機市場的需求擴張與智慧型手機、平板電腦的普及息息相關，耳機是此兩種商品的互補品，全球消費總額在近兩年大幅增加，而臺灣的銷售量更是成長了兩倍以上，悅聲正是看見了此成長潛力，即便面對全球經濟不景氣，他們仍勇敢地創業。

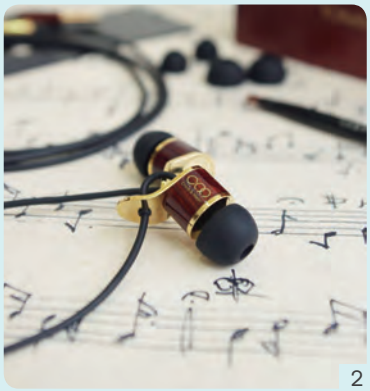
金點設計獎

為推廣優質設計產品，表彰設計者與業者的優異表現及對發展設計之投入，經濟部工業局設立國家級設計獎項「金點設計獎（Golden Pin Design Award）」，期以金點設計為優質設計產品代名詞，鼓勵消費者購買選用，藉此提升全民設計美學認知及生活品質。同時為深化臺灣設計發展與國際接軌，也開放在臺上市的國外設計產品報名參加，讓臺灣與國際設計產生良性競爭，提升臺灣設計實力。

1

悅聲志業以 4 人之力在短短兩年間，就從競爭激烈的耳機市場脫穎而出。

除了消費市場分析外，陳冠宏也針對現有的兩大類型耳機廠商做調查，其中一種是以技術導向為主，專攻頂級市場，依其專業取向訂定價格；而另一類型的競爭者，則是以創意性的外型取勝，利用知名人物的代言來刺激銷售量。因此，在了解當前市場的消費者與競爭者態勢後，悅聲制定了自己在耳機市場定調的路線，專攻著重品質、有消費能力但又精打細算的「小資族群」作為主要目標客群，並針對耳機的音樂專業調性，作為產品區隔策略。

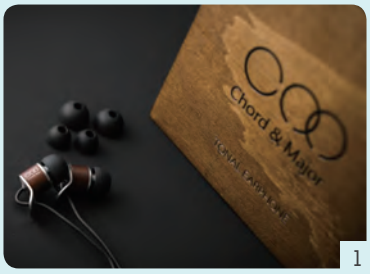


2

Chord&Major 有別於傳統耳機，他們研究的不只是耳機，而是音樂。

由內而外一致的品牌形象

陳冠宏表示，有別於高階耳機廠牌強化耳機各種聆聽的精密技術，悅聲則反向思考，轉而從音樂為考量，針對不同類型的音樂，分析其中的曲風、歷史演進、揚聲特性、



1

2

1. 木頭與金屬的結合，展現經典耐看的工藝設計美感，象徵音樂與科技並進的理念，是富含深度的優雅表現。
2. 藉由耳機這個載具，將臺灣的耳機工藝與音樂人才做一個整合與推廣，是 Chord & Major 營造 MIT 奇蹟的最終目標。

樂器呈現細節等，以作為耳機開發的技術關鍵。以交響樂而言，每一段音樂所強調的樂器主題都有所不同，而漫長的樂章中，聲調的大小聲有時差距相當強烈，因此，耳機的設計就必須著重在各種不同的樂器表現上；而搖滾樂所著重的低音，和爵士樂相較下又有所不同，節奏和曲調也有所迥異。然而，悅聲所研發的耳機，就是要將各種不同屬性的音樂特質完全地表現出來。

除了品質之外，整體策略是否能在各種行銷工具中展現一致性，是決定品牌成敗的關鍵。追求人文與科技並進的悅聲，在耳機的製作材質上以木頭與金屬融合為主，而外包裝的材質上也不馬虎，有別於一般耳機以塑膠盒裝的包裝方式，他們不計成本地採用與耳機相同的木頭質料製作成外盒。陳冠宏說：「除了木頭的質地和特性會讓人產生了一股溫潤的人文感之外，從耳機製作的技術層面來說，木頭也能平衡了尖銳的高音，讓音質更圓潤。而木盒的高質感包裝材，更是能讓 Chord & Major 的品牌形象由內而外地達到一致。」

此外，盒裝除了耳機，還有清潔棒、耳塞、線材收納板和絨布收納袋，貼心地為消費者設想到使用耳機上的不便和麻煩。整齊精緻的配置和包裝設計，讓 Chord & Major 以禮品的角度重新定義了耳機這項商品，打破耳機僅是個聽音樂硬體設備的刻板印象。此外，為了增加產品的可親程度，悅聲在每個販售地點都會提供試聽耳機，供消費者做選擇。這些全面又一致的行銷策略，讓 Chord & Major 在初登場就緊抓著消費者的目光。

病毒式行銷 推廣海外市場

因網際網路的普及，消費者在從事購物行為前，都會從

網路上搜尋相關的產品試用心得。因此，悅聲在拓展國內外市場時，除了以傳統「廠商→消費者」的單向垂直銷售方式之外，也採用口碑行銷的擴散型推廣方式，透過消費者間類似病毒散布式的網狀傳播，再經由部落客撰寫使用心得為產品發聲與背書，來塑造品牌感染力。這種行銷方式，讓悅聲在鮮少廣告資源的支援下，得到龐大消費者的支持。

對於海外市場的拓展，在通路選擇有限的情況下，悅聲則透過其他能接觸目標消費者的方式來進行。以日本為例，悅聲團隊就特別錄製了一段精采的耳機製作影片，在耳機專賣店播放，讓 Chord & Major 的聲、光、色一併陳列，效果相當顯著。陳冠宏說：「耳機不像食物或服飾，總有地域上的區別性，音樂無國界，所有的音樂特質，都是全球共有的，耳機產品的專一性，讓他們能以臺灣成功的市場經驗複製到其他國家。」

做音樂的志業　推廣臺式音樂

2013 年底，悅聲與金曲獎歌后以莉高露合作推出新款耳機，陳冠宏說：「除了持續專注在耳機的品質與技術外，結合臺灣當地音樂人才，也是我們未來努力的目標。」像是和臺灣優秀樂手合作推出新品，或是依照音樂的屬性來介紹臺灣道地的古典音樂家、搖滾樂手、爵士樂手，以及結合相關音樂講座或專題報導等形式，以多元的活動方式建立 Chord & Major 的品牌形象。

悅聲的經營團隊認為，耳機僅是他們傳達音樂美好的一項載具，能夠藉由這個載具，將臺灣的耳機工藝與音樂人才做一個整合與推廣，這是他們目前努力與前進的方式，也是 Chord & Major 營造 MIT 奇蹟的最終目標。●

悅聲志業小檔案

- **負責人：**陳冠宏
- **成立時間：**2011 年
- **員工人數：**4 人
- **主要業務：**耳機設計、研發、製作；「Chord&Major」音樂社群平台經營。

紅門互動是數位行銷公司達摩媒體轉投資成立的公司，而達摩媒體的前身則是龍樸科技，這 3 家公司的創辦人都是張元溢。年紀輕輕就有 3 次創業的經驗，張元溢自嘲地說，無論工作或者創業，一旦業務逐漸上軌道，就會開始想嘗試新東西。加上兩個哥哥也都是創業工作者，耳濡目染之下，創業自然而然成為碰到問題時最優先選擇的解決方式。

紅門互動 靠數據分析來比價

電子商務界的Google

看到電子商務平台的商機，紅門互動藉由旗下最主力的產品Pingle品購（前身Savebar省省吧）和EagleEye，開啟了電子商務消費模式的全新可能，也因此讓他們獲得第12屆經濟部新創事業「策略知識服務業組」的金質獎。

張元溢小檔案

龍樸科技、達摩媒體、紅門互動創辦人兼執行長

- **獲獎**：紅門互動獲第12屆經濟部新創事業「策略知識服務業組」金質獎、達摩媒體獲第6屆經濟部新創事業「策略知識服務業組」金質獎

但第一次創業時因不懂財務和行銷的重要，因此資金一度嚴重虧損，幸而有兩位好友一同加入，並將最早的龍樸科技轉型為現在的達摩媒體，並持續擴大營運，才能有今天的紅門互動。幾次的創業經驗讓張元溢的功力三級跳，也為他在紅門互動的產品切入，擁有更好的視野。

電子商務商機 帶動產品開發

張元溢看到電子商務平台的商機與可能，因此明確劃分客戶和研發目標，成立了紅門互動，目前旗下最主力的產品為 Pingle 品購和 EagleEye。Pingle 不只「比價」、更「比較」，價格外所有平台的評測、心得分享等都囊括進

Pingle 的平台中。張元溢表示，Pingle 的終極目標，是希望使用者都能在這個單一平台上，完成所有購物及其他相關需求；EagleEye 則讓商家透過數據，有效分析客戶消費行為，如其他買家的價格走勢，或者最高搜索的購物關鍵字。

要當電子商務的 Google

張元溢表示，EagleEye 這類數據分析工具，提供了商家最完整的「情報」，才能將力氣花在對的地方，有效制定對策，進而帶動業績成長。目前紅門互動所開發的產品，都以數據、分析型的商品為主，這也正是張元溢的論文研究題目「網路使用者潛在行為分析」，藉此建立了他每一次創業的基礎。比起達摩媒體，紅門互動的產品與客戶目標，的確更加朝向數據分析的趨勢邁進。

目前 google analytics 做為網站的數據觀察輔助，已有指標性的地位，但張元溢指出，在電子商務平台，還沒有出現這樣舉足輕重的產品。若把夢想的藍圖畫得更大一些，他有些害羞地說，希望以數據資料與趨勢分析為主的紅門互動，能成為電子商務的 Google。

張元溢感性地表示，這次能獲得經濟部新創事業的金質獎，對公司和個人而言，意義都非常重大，感覺像是達到了某個里程碑，從此能更一帆風順。原來，達摩媒體創立的第一年，也獲得金質獎肯定，當年度的營收也因為有了 30 萬元的獎金而轉虧為盈，此後許多業務也逐漸上了軌道，才能有現在的紅門互動。因此，紅門互動能在創辦第一年拿下這個獎，對他而言意義重大，同時也肯定與感謝政府舉辦這些活動和獎項，提供給許多中小企業家更多的發展機會，間接為臺灣創業家提供圓夢的舞台。●

1

2

1. 紅門互動 3 位創辦人持續擴大營運達摩媒體，才創造今天的紅門互動。
2. 紅門互動的目標是以數據資料與趨勢分析為主，期許能成為電子商務的 Google。

新創事業獎

「新創事業獎」是以成立3年內之新創企業為遴選標的之國家級獎項，獎勵具創新營運模式之新事業體。新創事業獎參賽標的須為自行研發之創新性產品、技術、流程或服務（包含技術服務、知識服務、商業服務）等，且已商業或量產（運用）之企業。此獎由經濟部中小企業處主辦，用以鼓勵具備優質營運模式之新創事業蓬勃發展，樹立成功典範，提振創業家精神，帶動國內創業創新之風氣。

世界銀行：2014年全球經濟成長率預估可達 3.2%

	WB 最新預測（2014.1.15）		較 2013 年 6 月預測增減
	2013 年	2014 年	2014 年
全球	2.4	3.2	0.2
高所得國家	1.3	2.2	0.2
歐元區	-0.4	1.1	0.2
日本	1.7	1.4	-
美國	1.8	2.8	-
開發中國家	4.8	5.3	-0.3
中國大陸	7.7	7.7	-0.3
世界貿易量	3.1	4.6	-0.4

世界銀行（WB）於 2014 年 1 月 15 日發布《全球經濟展望》報告，上修 2014 年全球經濟成長預測至 3.2%，較前次（2013 年 6 月）預測上調 0.2%，優於 2013 年的 2.4 %。2014 年成長動力源自高所得國家，可望成長 2.2%，上調 0.2%；發展中國家經濟成長雖仍相對高，成長 5.3%，惟成長減速，下調 0.3%。世界貿易量可望在高收入國家經濟好轉帶動下，由 2013 年之成長 3.1%增加至 4.6%。

歐洲央行維持基準利率於 0.25%

歐債危機未能宣告結束

儘管歐洲國家主權債券（Sovereign Bond）收益率大幅下降，經濟表現優於預期，歐元區經濟似乎正在加快復甦，企業和家庭的信心也達到兩年半來最高水平。歐洲央行（ECB）於 2014 年 1 月 9 日強調將維持超低利率政策（基準利率 0.25%），總裁德拉吉（Mario Draghi）亦表示，現在宣告歐元區債務危機結束仍為時過早。歐洲央行仍維持超低利率的貨幣政策，與美聯準會開始縮減量化寬鬆政策以及英國央行（Bank of England）面臨加息壓力形成強烈對比。

臺灣經濟自由度排名提升至全球 第 17

美國傳統基金會（Heritage Foundation）及華爾街日報（Wall Street）於 2014 年 1 月 14 日發表「2014 年經濟自由度指數」報告，臺灣在 178 個評比經濟體中，排名由 2013 年第 20 名攀升至第 17 名，總體評分為 73.9 分，進步 1.2 分，屬「大部分自由」經濟體；亞太區 42 個經濟體中排名維持第 5 名，次於香港、新加坡、澳洲及紐西蘭。10 項指標中，金融自由度與投資自由度獲得大幅改善。報告亦指出我國具健全的法治及經營環境，同時政府支出控制得宜。

我國2014年出口成長目標訂為 4.2%

經濟部國際貿易局表示，國內外預測機構預測臺灣今（2014）年出口成長 3.05%至 4.74%之間。考量國內外經濟情況，加以臺紐經濟合作協定和臺星經濟夥伴協定 2014 年生效，以及自由經濟示範區的推動及出口拓銷行動等因素，將今年的出口成長目標訂為 4.2%。

總統元旦文告：3 波財經政策及參與區域經濟整合，呼籲全民拚經濟

馬英九總統發表2014年元旦文告，為振興國內景氣，將採3波財經政策，總統同時強調臺灣參與區域經濟整合必要性，將爭取加入「跨太平洋夥伴協定」（TPP）與「區域全面經濟夥伴協定」（RCEP），並呼籲全民團結拚經濟，讓2014年成為臺灣經濟的突破年。

WEF 發布 2014 全球風險報告

世界經濟論壇（WEF）2014年1月16日發布《2014年全球風險報告》指出，未來10年最「可能」發生的前5大「風險」為嚴重的所得差距、極端的氣候事件、失業及就業不足、氣候變化、網絡攻擊。潛在「衝擊」程度前5大風險則包括財政危機、氣候變化、水資源危機、失業及就業不足，以及重大資訊系統故障。

韓國提出「經濟革新 3 年計畫」

韓國總統朴槿惠於2014年新年記者會提出「經濟革新3年計畫」，朝改革成規陋習，建造穩固經濟基礎、透過「創造經濟」建構活力經濟，以及達成內需及出口均衡之經濟體制等3大面向改革，並選定醫療保健、教育、觀光、金融、軟體等具發展潛力服務業集中培育，期韓國經濟成長率可達4%以上、國民所得4萬美元。

中國大陸 2014 年出口預期溫和改善，較上年同期成長預估 8.2%

中國大陸2013年12月份出口成長好轉，較上年同期成長4.3%，12月份進口顯著成長，主要來自機電產品和原油進口量提高。展望2014年，主要先進國家帶領全球經濟逐漸復甦，有利中國大陸出口。中國科學院預估2014年中國大陸出口可望溫和改善，成長率為8.2%。

邁向 TPP · 臺灣 GO ！
臺加經貿關係展新頁，為加入 TPP 創造良好條件

經濟部政務次長梁國新於今（2014）年1月17日偕同外交部、農委會及衛福部舉行「邁向TPP · 臺灣GO！臺加經貿關係展新頁」記者會表示，今年是臺灣全力融入區域經濟整合的關鍵年，如果不加快腳步，我國將面臨被邊緣化的危機。加拿大既是「跨太平洋夥伴協定（TPP）」會員國，也是我國重要的貿易夥伴，因此深化臺加雙邊經貿關係，有助我國爭取加入TPP。TPP成員國在考量接納新成員時，非常重視該國推動經貿自由化之決心。因此，調整我國經貿體制與國際接軌，在各項經貿措施上符合國際規範，將是我國推動加入TPP之工作重點。

經濟部強調，新的一年，臺加關係將更上一層樓。為了提供雙方互惠良好的投資環境，臺加預計於近期簽署避免雙重課稅協議；此外，我國自2007年起即准許加國30月齡以下之去骨牛肉進口，而今年將依照世界動物衛生組織（OIE）之規範，准許加國30月齡以下之帶骨牛肉及其產品進口；我國在進口加國帶骨牛肉及其產品時，已充分考量我國產業生態及相關食品安全問題，絕對不會對我產業造成衝擊，也可確保民眾食的安心。同時，繼雙方在簽署避免雙重課稅協議及我方進口加國30月齡以下之帶骨牛肉及其產品後，更將啟動臺加雙邊投資協定談判，使雙方投資人享有與國際接軌的投資保障、投資促進與投資自由化之待遇，讓臺灣企業在加拿大市場，享有公平的競爭地位。

更多有關「臺加經貿關係」，請至經濟部全球資訊網查詢。

http://www.moea.gov.tw/cws/tca

經濟部

地址：10015 臺北市福州街 15 號
服務電話 : (02) 2321-2200 分機 225
網址：www.moea.gov.tw

經濟部廣告